

A man with short dark hair, wearing a black zip-up sweater, is looking down at a notebook. The background is slightly blurred, showing what appears to be a desk or workspace.

高校と大学在学中に
3000～4000人の人に会い
自分を成長させ
金融関係の仕事に就職。

3年で営業部門で
トップセールスとなり退職。

その後、
「人々のお金との
付き合いを改善したい」
という思いから、
金融コンサルタント
として活躍中。

また、キャッシュ
フローゲームによる
体験セミナーも行っている。

DoNext!! 成功者インタビュー No.1

園原 新矢



2度の人生の転機

僕の最初の転機は高校1年生の夏のことでした。

第一志望の公立高校に行けず、私立の高校に通っていて「もうええわ」と腐っていたんですね。

そんな時に友人がくれた本が人生を変えました。その本とは「金持ち父さん貧乏父さん」という本でした。

もう衝撃が走りましたね。こんな生き方があるのかと。そして決めたんです。「経済的自立をする」ということを。

これが1度目の転機です。

それからというものの、セミナーや本代を稼ぐためにバイトをやりまくりましたね。

また高校生から大学にかけて自分の目標に近い人に話を聞きにくくようになりました。自分の情熱の答えを探すという意味合いもありました。

だいたい年間に7000〜8000人くらいでしょうか。

その中で感じたことは行動することの大切さですね。たくさんの方に会って行く中で自分がいろいろ学びを得て成長していることが分かりました。

でもそれは行動した結果として得られたものなんですね。

もし自分の情熱に沿って人に会うという行動をしなかったら、ただの楽しいだけの高校、大学生活を送っていたと思います。

時が経ち多くの方に会っていった
「起業しよう」と思っていました。

「経済的自立」に必要なし、早く
その目標を達成したかったんです。
そして何より自信があったんです
ね。いままで本やセミナーで培った
知識や、多くの方からの教えを
得ていたからです。

それからというもの、起業をする
にはどうしたらいいか？という事
についても、社会人の方に聞きに
いくようになりました。

そして大学4年生の頃そろそろ起
業に向けて動きだそうという時に
ある社会人の方に「今のままでは
成功しない」と言われたんですね。
正直腹がたちましたよ。

俺はこんなに自信があるのになん
でこんなことを言うんだろうと。

「今のままでは成功しない」



しかし「君は経営者にはなれるが
いい経営者にはなれない。なぜな
ら従業員の気持ちに分からないか
らだ」という言葉に納得がいきま
した。早く目標を達成したいとい
う思いから、重要なことを忘れて
いたんですね。

そしてこの時の決めたんです。従
業員の気持ちを知るために3年間
だけ働こうと。

これが2度目の転機ですね。

遠回りに見えますが、この決断は
とてもいい決断だったと思います。
4年生の秋でしょうか。就職活動
は全くといていなかったもので、そ
こから入れる会社を探して就職しま
した。

3年で トップセールスに

就職したのは証券会社でした。

お金や不動産に興味があったんです。

そして入社後、半年間の研修期間を終え、配属された10月から3年以内にトップセールスになると決めました。

なぜなら営業が一番重要だと思うからです。いくら失敗したとしても営業する力があればいくらでも価値は生み出すことができます。

例えばそこらへんに転がっている石ころだって、営業する能力があればいくらでも売れるでしょう？。だから営業を極めようと思ったんです。

しかし実際にやってみると全然うまくいかない。最初は失敗の連続でしたよ。何度も何度も断られ続けましたし。

そんな時会社の研修でトップセールスの方に会ったんですね。自分もうどん底だったので「この人から教えを請って実践してみよう」と思っただけです。

実践して最初の半年間は成果はでませんでした。それが徐々に売れるようになってきたんですね。

実践していく中で特に気を付けたのは「相手の話を聞くこと」です。

営業というと「売り込む」イメージがあると思うのですが、実は逆に「相手の不満、要望」を引き出すことが重要なんです。引き出すことに成功すれば後はそれを差し出すだけです。とてもシンプルなことです。

このシンプルなことを徹底したことが、2期連続でトップセールスになった1番の要因だったと思います。

3年でトップセールスになることを決めて実際に達成したのですが、嬉しい誤算がありました。僕の一生のパートナーに出会ったんです。

なぜ誤算なのかというと経済的自立を達成するまでは恋愛や結婚はしないと思っていたからなんです。何度もいうようですが、早く目標を達成したかったんです。

彼女はその証券会社の上司でした。初めて会った時から印象的だったのは、手帳にやりたいこと等をびっしり書いていて自分に似ているところがあるということでした。

それから夢や目標を語りあっていく中で親しくなっていました。1年間付き合って、社内結婚をしました。

一切迷いはありませんでしたね。そして今も幸せで毎日楽しく過ごしています。

その中で感じるのはパートナーの力の偉大さです。いつも支え合うのはもちろん、僕たちはお互いの夢や目標リストを常に手帳で共有しています。このことで相手の望みが目に見えて分かるし、それを達成したいと願うことができるからです。

この願いのパワーがいろいろな良い影響をもたらしてくれるんですね。

このパートナーの力、いわば「マリッジ・パワー」はとても大きく仕事や人間関係に良い影響をもたらしていて、妻にはいつも感謝しています。

パートナーの力

ライフワークとは？



話は変わりますが、ライフワークという言葉はご存知でしょうか？

ライフワークという言葉については様々な定義がありますが、僕は「お金を払ってでもやりたいこと」と定義づけています。3度の飯よりも好きなことといっても良いでしょう。

僕の場合は人に会う事ですね。

人の話を聞くことが単純に好きだし、そこから様々なドラマや人脈の広がりがある。そこが魅力的で一生続けて行こうと思っています。

また自分のライフワークの周りでビジネスをするといいと思います。その方が熱意をもって仕事に取り組めますからね。

僕の場合、人と会うというライフワークに対して「経済的自立を支援するコンサルティング」を行っています。

伝えたい思い

ではどのようにライフワークを見つけるのかというと、「自分にいい質問」をすることです。なぜなら自分のライフワークは自分の外側ではなく、内側にあるからです。

様々な経験を積みながら、自分に問いかけるのです。

「私は何が好きなのか？」

「今体験したこのことに、私はどのように感じているのか？」

といった具合に。

その中で「これだっ」と思う瞬間が必ずあるはずなので、それを逃さない事が重要だと思います。

そしてもう一つ伝えたいのは「ライフワークは変わっていい」ということ。

一生付き合うものには早々出会えないし、まして一生付き合わないきやいけないというものでもない。

一番大切なことは2つあって、1つは、「ライフワークを見つけよう」とすることと、

もう1つは「一瞬一瞬の自分のライフワークに向かって行動すること」です。

これをしている時が人が最も充実感ややりがいを感じられると思います。

そしてこれを繰り返してライフワークが更新していく中で、だんだんぶれなくなっていくのです。ぶれなくなると目標達成までの時間が早まるので、とても楽しいですよ。



ライフワークは変わっていい。
ライフワークを更新していく中で、
だんだんぶれなくなっていくのです。

最後になりますが、僕の信念として
「自分が価値あると思うものや事に
対して忠実に生きることが幸せ」
というものがあります。

つまり価値があると自分が思うもの
に素直になり、具体的に行動するこ
とが幸せにつながると思います。

僕のこの言葉や話が読者の方に価値
あるものになれば幸いです。

※脚注

金持ち父さん貧乏父さん

著:ロバート キヨサキ

「キャッシュフローゲーム」の
考案者でもある著者の大ベストセラー。
非常に有名な
マネー・ビジネス本である。
2000年に出版後、現在も売れ続け、
シリーズも出版され続けている。

園原氏のメディア

HP <http://sonoharafufu.web.fc2.com/>

ブログ <http://ameblo.jp/sonoharafufu/>



インタビューー

鹿山 晃平

学生団体 ACThink 代表
首都大学東京2年

大学生のうちにしか出会えない
人と会いたいという思いから、
大学1年2月より
様々な社会人に会うようになる。
会っていく中で気づきと学びが多
くあることを実感。
その気づきと学びを大学生にも
届けたいという思いから、
インタビューを始める。

DoNext!!

インタビュー

No.1

2011/06/20

発行人 / 編集人

佐田圭一郎

発行 / 編集

Creator's Studio

"ADVANCE"

Take Free

DoNext!!ページへ